ANNALES
UNIVERSITATIS MARIAE CURIE-SKŁODOWSKA
LUBLIN — POLONIA
VOL. XXXI SECTIO H 1997

Zakład Gospodarki Żywnościowej
Wydziału Ekonomicznego UMCS

STEFAN OGRODNIK

Problemy handlowej obsługi wsi i rolnictwa

Problems of Commercial Service of the Rural Area and Agriculture

Z perspektywy kilkuletniej obserwacji procesu transformacji naszej gospodarki z centralnie zarządzanej do rynkowej, możemy w tym procesie dostrzec wiele zjawisk pozytywnych, ale też sporo negatywów hamujących tempo ekonomicznych przekształceń. Zjawiska te zaobserwować można także na rynku rolnym. Bezspornym faktem poprawy sytuacji na tym rynku jest pełna podaż towarów konsumpcyjnych oraz znaczna poprawa zaopatrzenia wsi w przemysłowe środki do produkcji rolnej, których rolnictwo, zwłaszcza indywidualne, przez wiele lat w powojennej historii, odczuwało brak. Zwraca uwagę przede wszystkim zaopatrzenie w ciągniki, których stan w gospodarstwach indywidualnych zwiększył się z 378,0 tys. szt. w roku 1980 do 1032,4 tys. szt. w roku 1992 a powierzchnia użytków rolnych w kraju przypadająca na 1 ciągnik zmniejszyła się z 31 do 16 ha w analogicznych latach.[1] W związku z powyższym wzrosły znacznie zasoby siły pociągowej w tym sektorze gospodarki rolnej z 31,6 jednostek pociągowych na 100 ha użytków rolnych w 1980 r., do 54,8 tych jednostek w roku 1992; zmieniły się także na korzyść proporcje tych zasobów w rolnictwie indywidualnym. O ile w 1980 roku zasoby żywej siły pociągowej w tymże sektorze wynosiły 10,0 jednostek na 100 ha użytków rol-

[1] Przytoczone w tym artykule liczby, dotyczące wyposażenia rolnictwa, poziomu produkcji rolnej i skupu, zaczerpnięto z *Rocznika Statystycznego* GUS z roku 1993.

nych, mechanicznej zaś tylko 21,6, to w 1992 roku proporcje te analogicznie ukształtowały się na poziomie: 5,7 oraz 49,1 jednostek.

Zużycie energii elektrycznej w rolnictwie zwiększyło się z 283 kWh na 1 ha użytków rolnych w 1980 roku do 409 kWh na 1 ha w 1992 roku. W sektorze rolnictwa indywidualnego, w przeliczeniu na jednostkę powierzchni wzrosło ono z 259 kWh do 461 kWh w analogicznych latach. Nie na wszystkich jednak odcinkach zaopatrzenia rolnictwa w środki produkcji sytuacja kształtowała się pomyślnie. Na wielu z nich nie odrobiono jeszcze opóźnień i nie wyrównano spadku dostaw do poziomu jaki osiągano w roku 1980. Na przykład podaż pestycydów na zaopatrzenie rolnictwa zmniejszyła się w masie towarowej z 29329 ton w 1980 r. do 19007 ton w r. 1992, zaś w przeliczeniu na substancję aktywną podaż ta wynosiła 9322 tony w 1980 r. i 6755 ton w roku 1992.

Sprzedaż pasz treściwych w porównywanych latach, w gospodarstwach indywidualnych, po spadku w roku 1991, w roku 1992 nawet wzrosła, lecz w całym rolnictwie spadła z 7546 tys. ton w 1980 r. do 4094 tys. ton w roku 1992. Zużycie nawozów sztucznych, w przeliczeniu na czysty składnik spadło ze 193 kg na 1 ha użytków rolnych w roku gospodarczym 1979/1980, do 95 kg w roku 1990/91. W gospodarstwach indywidualnych to zużycie w 1990/91 r. wyniosło 54 kg NPK na 1 ha.

Konsekwencją niższych nakładów na produkcję bieżącą w gospodarstwach indywidualnych były spadki plonów, w badanych latach; zbóż z 30,4 dt w 1990 r. do 22,7 dt w 1992 r.; ziemniaków ze 197 dt do 134 dt; buraków cukrowych z 385 dt do 303 dt w tych samych latach. W ślad za tym zmniejszył się skup produktów rolnych, np. skup zbóż spadł z 5984 tys. ton w 1985 r. do 3769 tys. ton w roku 1992; ziemniaków z 4766 tys. ton do 1118 tys. ton; buraków cukrowych z 14664 tys. ton do 10984 tys. ton w przytoczonych latach. Spadł również poważnie skup żywca rzeźnego w przeliczeniu na mięso z 2026,3 tys. ton w 1985 r. do 1417,8 tys. ton w 1992 r. oraz mleka z 11 132,7 mln litrów do 6854,0 mln litrów w tychże latach.

Przytoczone liczby zmuszają do refleksji. Świadczą one o znacznych trudnościach dostosowawczych naszego rolnictwa do wymogów gospodarki rynkowej, nie mówiąc już o potrzebie podejmowania także produkcji i działań proeksportowych przez ten dział gospodarki. Wydaje się, że opóźnienia rolnictwa w procesie jego transformacji i dostosowania się do nowej sytuacji są w znacznej mierze wynikiem także nieprawidłowej obsługi handlowej wsi i rolnictwa, jaka w ostatnich latach ukształtowała się na rynku wiejskim. M. Strużycki wylicza cały szereg negatywnych cech tej obsługi, występujących aktualnie na tym rynku. Są to m.in.:

• wzrost czasochłonności obsługi wsi przez znaczne odsunięcie podaży do miast, miasteczek oraz zanik specjalizacji ofert towarowych i usługowych,

• totalna dezinformacja uprawiana przez nieuczciwą konkurencję,

• przypadkowość kontaktów w zakresie zbytu produktów rolnych i znaczna skala nieuczciwych partnerów,

• szczególnie negatywny, a niekiedy i agresywny stosunek skupujących w stosunku do rolnika (łącznie ze zmową cenową), przypominające pachciarski stosunek do rolnictwa z okresu przedwojennego,

• nagminne naruszanie jakości towarów w procesach zakupu środków produkcji i konsumpcji,

• nieprzestrzeganie gwarancji i rękojmi przez handel prywatny,

• zanikanie długofalowych więzi między rolnikiem a podmiotami zaopatrzenia i skupu na rzecz doraźnych, często przypadkowych oferentów i skupujących,

• penetrację wsi przez handel obnośny i obwoźny, nastawiony na szybki zarobek i oferujący z reguły towary niskiej jakości.[2]

Wymienione nieprawidłowości aktualnie ukształtowanej obsługi wsi negatywnie oddziałują na rolnictwo przyczyniając się do powstawania barier w jego produkcji, w zaopatrzeniu w przemysłowe środki produkcji oraz w zbycie wytworzonej produkcji rolnej. Rolnik-producent w większości przypadków produkuje obecnie „na ślepo", tzn. nie wie ile ma produkować i nie wie kto kupi od niego to co wyprodukuje. Istnieją wprawdzie w niektórych produktach bardzo ścisłe powiązania między producentami rolnymi a podmiotami skupującymi, ale dotyczą one tylko niewielu produktów rolnych. Takie ścisłe więzi istnieją między rolnikami a przemysłem cukrowniczym, skupującym buraki cukrowe, między gospodarstwami rolnymi a spółdzielczością mleczarską, odbierającą mleko z tych gospodarstw, między nieliczną grupą gospodarstw rolnych zajmującą się uprawą tytoniu a przemysłem tytoniowym prowadzącym kontraktację tej rośliny przemysłowej, a także między rolnikami zajmującymi się uprawą chmielu a odpowiednim przemysłem.

W uprzywilejowanej sytuacji znajdują się także gospodarstwa rolne funkcjonujące w rejonach zakładów przetwórczych owoców i warzyw. Zakłady te tworząc sobie odpowiednią bazę surowcową w swym sąsiedztwie tym samym współpracują z rolnikami w zakresie prowadzenia upraw odpowiednich warzyw czy owoców i są stałymi odbiorcami tych produktów z gospodarstw rolnych.

---

[2] M. Strużycki, *Handlowa obsługa wsi i rolnictwa przez spółdzielczość*, „Handel Wewnętrzny" 1994, nr 5-6.

W pozostałej olbrzymiej masie podstawowych produktów rolnych jak zboża, mięso, ziemniaki, brak jest, przynajmniej w większości, jakichkolwiek powiązań rynkowych ze stałymi odbiorcami. Rolnik jest tu narażony na „przypadkowość kontaktów w zakresie zbytu produktów rolnych i znaczną skalę nieuczciwych partnerów."[3] Po prostu kto przyjedzie samochodem i zaoferuje jakąś cenę, możliwą do przyjęcia przez rolnika, temu sprzedaje się produkty rolne. O tym, czy cena ta jest ekwiwalentna czy nie względem wysiłku i trudu rolnika nie wie on sam a nieuczciwa konkurencja skupujących, przez totalną dezinformację, może tu jeszcze bardziej zaciemniać obraz. Dlatego też wydaje się, że luka organizacyjna, jaka powstała na rynku rolnym przez osłabienie działalności wiejskiej Spółdzielczości Zaopatrzenia i Zbytu, m.in na skutek likwidacji ich wojewódzkich związków, musi być ponownie wypełniona. Gminne spółdzielnie zaopatrzenia i zbytu działające w „głębokim" terenie winny ponownie stać się głównymi organizatorami rynku wiejskiego, gdyż to należy do ich podstawowych zadań i obowiązków względem zrzeszonych w nich rolników. U podstaw spółdzielczości od początku legła zasada obrony interesów zrzeszonych spółdzielców o czym dzisiaj, w warunkach istnienia wolnej gospodarki rynkowej, zapomnieć nie wolno. A zatem w interesie swych członków, gminne spółdzielnie winny podjąć palący problem należytego, uczciwego prowadzenia działalności skupu produktów rolnych, choćby w ramach tzw. skupu zleconego na rzecz innych podmiotów gospodarczych nie posiadających własnych punktów skupu w terenie. Współpracując z rolnikami w tym zakresie gminne spółdzielnie tym samym broniłyby rolników przed nieuczciwymi partnerami rynku, którzy nieraz wykazują negatywny, a niekiedy agresywny, stosunek do rolnika. „Rolnik w warunkach gospodarki rynkowej – sam dokonuje wyboru rodzaju więzi z rynkiem i konkretyzuje towarową strukturę tych więzi. Nie może tego dokonywać w sposób autarkiczny, według reguł amatorsko opanowanej wiedzy o rynku (chociaż i to się liczy), lecz powinien mieć podstawę w fachowo przygotowanej handlowej strukturze obsługi, znającej rynek rolny, rolnika jako odbiorcę oraz rolnika jako sprzedawcę. W tej więzi powstają podstawy wspólnych interesów, w których więź kapitałowa może przybierać różnorodne formy. Wydaje się, że spółdzielczość – niezależnie od kryzysu ekonomicznego, kryzysu wartości spółdzielczych i kryzysu zaufania – może być poważnie brana pod uwagę jako ważny podmiot tworzący nowoczesną gospodarkę na wsi."[4] Spółdzielczość wiejska musi jednak sama zmobilizować się i „odnaleźć" na powrót

---

[3] *Ibid.*, s. 11.
[4] *Ibid.*, s. 12.

swe siły do aktywnej działalności na rynku wiejskim. Jako zasadniczy cel swej działalności musi podjąć ochronę rolnika jako producenta i sprzedawcę, i jednocześnie jako konsumenta, uczestnika rynku. „Spółdzielczość powstała i ma szansę funkcjonować wtedy, kiedy może zapewnić swoim członkom więcej korzyści, ochraniać ich przed zjawiskami negatywnymi i, co najważniejsze, działać w interesie swych członków".[5]

Aktualnie ochrona rolnika dotyczy nie tylko sfery skupu produktów rolnych, ale także szerokiej dziedziny zaopatrzenia gospodarstw w środki produkcji, a także w artykuły konsumpcyjne. Generalnie - warunki handlowej obsługi rolnictwa zamiast polepszyć się uległy pogorszeniu. Jak pisze M. Strużycki - „aktualny stan sieci handlowej, częściowo spółdzielczej, a w znacznej mierze prywatnej charakteryzują takie cechy, jak wszystkoizm asortymentowy, powrót do tradycyjnych form sprzedaży, niefachowy personel, organizacja nakierowana na przetrwanie na konkurencyjnym rynku, minimalizacja informacji (a w przypadku importu - brak informacji w języku polskim), reklama naruszająca podstawowe dobra konsumenckie (jak prawo do rzetelnej informacji czy użyteczności), zanik solidności kupieckiej, sprzedaż towarów o dużej wartości bez gwarancji, słabe opanowanie wiedzy marketingowej. Wymienione zjawiska dotyczą głównie handlu prywatnego, działającego na terenie wsi, ale w części dotyczą również handlu spółdzielczego, który z powodu niedostatków finansowych i odejściu fachowców funkcjonuje na niskim poziomie. Skutki tego stanu odczuwa bezpośrednio rolnik. Poziom i czas jego obsługi, niepewność co do jakości zakupionych towarów, niska informacyjność powodują nie tylko zmniejszoną racjonalność konsumpcji, lecz także znacznie większą czasochłonność. Ogólnie mówiąc handel środkami produkcji i konsumpcji oddalił się od rolnika, producenta i konsumenta i to nie tylko w sensie przestrzennym, lecz także od jego potrzeb oraz specyfiki oczekiwań konsumenckich i wytwórczych."[6]

W tej sytuacji wiejski handel spółdzielczy musi jasno określić swoje stanowisko: albo zdecydowanie polepszy sprawność i jakość swej pracy na rynku, albo przegra z silną konkurencją i zostanie wyeliminowany z rynku. W tym ostatnim przypadku - byłoby to pewnego rodzaju zdradą członków spółdzielczych, którzy przecież zaufali swoim spółdzielniom oraz byłoby pozostawieniem rolników bez opieki, bądź co bądź doświadczonej i przede wszystkim własnej organizacji handlowej. Chcąc zatem utrzymać się na rynku, spółdzielcom nie pozostaje nic innego, jak wybranie bodaj jedynej obecnie drogi rozwo-

[5] *Ibid.*, s. 14.
[6] *Ibid.*, s. 15.

ju, jaką może być konkurencyjność handlowa, rozwijanie działań marketingowych i ukierunkowanie pracy całkowicie na rolnika i na jego gospodarstwo rolne i domowe.[7] Gminne spółdzielnie nie mogą dopuścić do tego, by zostały zepchnięte z rynku, dlatego też ich działalność musi stać się konkurencyjna, a to wymaga dynamicznych działań rynkowych, aby uzyskać przewagę na rynku wśród innych konkurujących podmiotów. Chodzi tu zarówno o przewagę ekonomiczną, jak i psychologiczną.

Wiejscy spółdzielcy muszą przede wszystkim pozbyć się kompleksu niższości. Pozbędą się go jednak tylko pod warunkiem rzetelnego funkcjonowania placówek spółdzielczych, a więc magazynów, sklepów, zakładów przetwórczych i gastronomicznych. Na rynku wiejskim bowiem liczyć się będzie obecnie, m.in. dobra jakość towarów, szeroka oferta handlowa, wzorowa i uprzejma obsługa wraz z fachową informacją, a także rzeczywista dbałość o rolnika jako producenta i sprzedawcę oraz jako konsumenta i nabywcę. Pracownicy spółdzielni muszą zdecydowanie poprawić styl swej pracy. Na rynku konsumenta, jaki obecnie istnieje, każdy sprzedawca w sklepie i każdy magazynier muszą odznaczać się wysoką operatywnością, uprzejmością i kulturą, które sprawiają, że do tych placówek chętnie się przychodzi, chętnie dokonuje się w takich placówkach zakupów.

W konkurencyjnym handlu na wiejskim rynku niezbędna jest działalność marketingowa. Jak wiadomo marketing narzuca wymóg „traktowania produkcji jako środka do realizacji celów rynkowych, tzn. zaspokojenia potrzeb konkretnych odbiorców z obszarów produkcji i konsumpcji. Odbiorca – klient i jego potrzeby są centralnym wyznacznikiem działań rynkowych. Punktem wyjścia jest więc rozpoznanie tych potrzeb w celu dostosowania procesów zaopatrzeniowych, jak i produkcyjnych. Poruszanie się przedsiębiorstw bez takiego rozpoznania oznacza, że metodą prób i błędów chcą dojść do sukcesu. Najczęściej kończy się to niepowodzeniem."[8]

Trzeba więc w gminnych spółdzielniach podjąć trud analizy rynku i to zarówno rynku środków produkcji, jak i artykułów konsumpcyjnych. Trzeba badać preferencje nabywców i potrzeby producentów i wychodzić im naprzeciw z właściwą ofertą towarową. Bez dokładnego rozpoznania potrzeb producentów i konsumentów trudno jest ustalić właściwy asortyment towarów niezbędny w rejonie działalności spółdzielni. Do czasu istnienia związków spółdzielni prace związane z analizą rynku były w pewnej mierze wykonywane przez te

[7] *Ibid.*, s. 14.
[8] *Ibid.*, s. 16.

związki. Obecnie gminne spółdzielnie winny te prace, we własnym, dobrze pojętym interesie podjąć i kontynuować samodzielnie. „Handlowa obsługa wsi przez spółdzielczość wręcz wymaga stworzenia podstaw marketingowych we wszystkich przekrojach w celu uzyskania minimum zasilania informacyjnego dla podejmowania decyzji. Znać rynek, kanały dystrybucji, ceny, metody promocji – to znaczy kompetentnie zarządzać spółdzielnią. Otoczenie rynkowe spółdzielni, a zwłaszcza nowoczesne firmy w większym lub mniejszym stopniu działają marketingowo i konkurować z nimi można tylko wówczas, gdy stosuje się podobne narzędzia i umie się je sprzęgać ze spółdzielczą przedsiębiorczością."[9]

Na zakończenie powyższych rozważań zwrócić jeszcze trzeba uwagę na organizację pracy spółdzielczości wiejskiej. Poprawa organizacji pracy to bezinwestycyjny czynnik rozwoju spółdzielni, a zarazem w warunkach konkurencji czynnik uzyskiwania przewagi konkurencyjnej. Gminne spółdzielnie, jeśli chcą zachować swą niekwestionowaną pozycję na rynku wiejskim muszą bezwzględnie poprawić organizację swej pracy. Każdy spółdzielca winien tak pracować jakby pracował we własnym przedsiębiorstwie. Od kompetencji Rad i Zarządów oraz od ich pracowitości i odpowiedzialności wszystkich pracowników spółdzielni będzie zależało to czy spółdzielczość wiejska dźwignie się z marazmu i pozostanie sprawną organizacją handlową obsługi wsi i rolnictwa, czy też bitwy o rynek wiejski nie wygra. Gdyby spółdzielczość wiejska tę bitwę przegrała, byłoby to wielką stratą nie tylko dla konsumentów wiejskich, ale i dla rolnictwa jako działu gospodarki narodowej. Spółdzielczość wiejska jest bowiem własną organizacją handlową rolników, zna problemy wsi i rolnictwa i żaden inny podmiot gospodarczy nie zastąpi jej w dziele handlowej obsługi wsi i rolnictwa.

Rozwiązanie wojewódzkich związków gminnych spółdzielni poważnie osłabiło ruch wiejskiej spółdzielczości. Z perspektywy czasu należy tę decyzję ocenić negatywnie. Rozproszone spółdzielnie wiejskie w wojewódzkim związku miały bowiem swoje oparcie i pomoc organizacyjną i handlową. Wojewódzkie związki prowadziły hurt wielu branż towarowych, co znacznie ułatwiło działalność handlową gminnych spółdzielni. Z chwilą rozwiązania tych związków poszczególne spółdzielnie straciły niejako punkt oparcia i pomocy. Słusznie wyraził się przed kamerami telewizji jeden z przedstawicieli Krajowej Rady Spółdzielczej, że dla przywrócenia pełniejszego charakteru spółdzielni należało raczej zmienić ludzi, a nie rozwiązywać samych związków. Można zatem przy-

[9] *Ibidem.*

puszczać, że wiele osób nurtuje myśl o ponownym powołaniu nowych związków spółdzielczych. Gdyby się to stało, to chyba z korzyścią dla rozproszonych spółdzielni oraz dla ich działalności.

SUMMARY

The problem of commercial service of the country agriculture is related to two processes which are formed on the rural market, namely the processes of purchase of agricultural products and the process of supplying agriculture with industrial means for the agricultural production and with the necessary consumption articles for the households. At present, the situation on the rural market is such that both these processes of commodity turnover include agricultural trade cooperatives of supply and sales and also a number of trade units, mainly private ones. As it usually happens in the situation when many participants try to influence the market at the same time, this influence is incoherent and does no good to the farmers as producers and sellers or to the consumers and buyers.

Generally, it is assumed that the level of commercial service of the rural area and agriculture became worse instead of growing better. Rural cooperatives of supply and sales was seriously weakened for example through the liquidation of District Association of Commune Cooperatives which have support to the cooperatives scattered in the area both in organizational and commercial sense. District associations dealt with organization of the supply of goods to the comune cooperatives and they also ran their own wholesale trade of a number of branches. Moreover, they conducted the analysis of the market, which allowed them to run a rational trade policy securing the supply of the market with the necessary commodities.

When cooperatives units were dissolved, all these tasks were taken over by individual isolates cooperatives in the area. With the growing competition on the rural market, commune cooperatives experience a state of stagnation and helplessness, which has a negative effect on the farmers as producers and sellers and also as buyers and consumers. A number of subjects which buy agricultural products appeared on the rural market and the farmer is found helpless in the situation of unfavourable conditions of purchase. The situation is similar with the supply of production means, where the farmers are the weaker part, forced to agree to the articles offered to them and to the conditions of purchase.

In this situation is seems necessary that rural cooperative movements as the farmers' own trade organization should take more active steps in order to organize the agricultural market and to protect the farmers interest, which has always been its task. This aim can be realized by the rural community only on condition of a more dynamic trade activity in the sphere of purchase and sales. The point is mainly to improve the organization of the work of cooperatives, to develop marketing, to arrange sufficient purchase of agricultural products and to organize complete supply of the country with quality productions means and consumption articles. Commune cooperatives must adapt their style of work to the existing competitive market and take a dominating position on this market in the interest of proper commercial service of agricultural farms.